

Wir gestalten die Energiewende im Herzen des Ruhrgebiets. Die Stadtwerke Bochum GmbH bündelt alle vertrieblichen Funktionen innerhalb der Stadtwerke Bochum Gruppe. Als marktführendes Unternehmen versorgen wir die Bochumer Bürgerinnen und Bürger mit Strom, Erdgas, Wasser, Fernwärme und energienahen Dienstleistungen. Wir orientieren uns dabei sowohl an den Anforderungen der Energiewende als auch den Bedürfnissen unserer Kund*innen, z.B. bei den Themen Elektromobilität, dezentrale Erzeugung oder der Versorgung mit Ökostrom. Mit unserem deutschlandweiten Vertrieb sind wir auch über die Grenzen des Ruhrgebiets hinaus erfolgreich.

Du willst die Energiewende aktiv mitgestalten und innovative Lösungen für Privat- und Geschäftskunden entwickeln? Dann bist du bei den Stadtwerken Bochum genau richtig!

Für unsere Einheit Privat- und Gewerbekundenlösungen für Energiedienstleistungen – Team Geschäfts- und Energielösungen suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt eine/n

Werkstudent Leadmanager (w/m/d)

Das erwartet dich:

- **Lead-Generierung:** Du identifizierst potenzielle Privat- und Gewerbekunden durch Marktanalysen, Datenrecherche und den Einsatz digitaler Tools.
- **Pipeline-Management:** Du baust eine strukturierte Lead-Pipeline auf und pflegst sie, um den Vertrieb mit qualifizierten Kontakten zu versorgen.
- **Kampagnenentwicklung:** Gemeinsam mit Marketing und Vertrieb konzipierst du zielgerichtete Kampagnen zur Lead-Generierung.
- **Datenanalyse:** Du analysierst Kundendaten und Markttrends, um neue Geschäftsmöglichkeiten zu erkennen und die Lead-Strategie zu optimieren.
- **Vertriebsunterstützung:** Du arbeitest eng mit dem Vertriebsteam zusammen, damit qualifizierte Leads effektiv weiterverfolgt werden.
- **Terminvereinbarung:** Du vereinbarst Termine bei potenziellen Kunden und trägst so aktiv zum Erfolg des Teams bei.
- **Energiedienstleistungen:** Du bringst deine Ideen für innovative Energielösungen ein und unterstützt die Entwicklung neuer Angebote.

Das bringst du mit:

- Du bist eingeschriebener Student (w/m/d) im Bereich Sales, Marketing, Wirtschaftswissenschaften oder einer vergleichbaren Fachrichtung.
- Du hast erste Erfahrungen im Leadmanagement, Vertrieb oder Marketing, idealerweise im Energiesektor gesammelt.
- Du bist sicher im Umgang mit CRM-Systemen, Datenanalyse-Tools und Reporting.
- Du kommunizierst souverän mit internen und externen Stakeholdern.
- Du bist motiviert und zielorientiert, um messbare Ergebnisse zu erzielen.
- Du hast technisches Verständnis und Erfahrung mit digitalen Tools zur Lead-Generierung und -Qualifizierung.

Auch wenn du nicht alle Voraussetzungen erfüllst, freuen wir uns auf deine Bewerbung. Vielfalt und Chancengleichheit sind uns wichtig – Bewerbungen von Frauen, Männern und nicht-binären Personen sind gleichermaßen willkommen.

Das bieten wir dir:

- Attraktive Vergütung: Du erhältst eine Vergütung von 16,50 €/Stunde im ersten Jahr
- Persönliche Entwicklung: Wir unterstützen dich in deiner Entwicklung mit Feedbackgesprächen, Schulungen und einem umfassenden E-Learning-Angebot
- Berufliche Erfahrung: Du gewinnst relevante Berufserfahrung im Kontext der Energiewende an der Schnittstelle zwischen kaufmännischen und technischen Aufgaben
- Gesundheit und Wohlbefinden: Du profitierst von unserem umfangreichen betrieblichen Gesundheitsmanagement, den ergonomisch ausgestatteten Arbeitsplätzen, ausgewogener Ernährung dank hauseigener Kantine und unseren Betriebsportgruppen

Wenn du uns als Werkstudent fürs Leadmanagement (w/m/d) verstärken willst, freuen wir uns auf deine Online-Bewerbung.

Für Fragen zu dieser Stelle steht dir Marlon Köhnicke unter 0234 – 960 3063 gerne zur Verfügung.